

Ben jij die zelfstandige en resultaatgerichte relatiebouwer?
Dan zijn we op zoek naar jou;

SALES / KEY ACCOUNTMANAGER

abbGrowers B.V. is een jong, dynamisch en groeiend familiebedrijf. We sorteren, verpakken en verhandelen dagelijks blauwe bessen. Deze zijn zowel afkomstig uit eigen teelt, als van telers uit diverse landen in Europa, Afrika en Zuid-Amerika. Dit doen we jaarrond in onze moderne, gekoelde verpakkingshal in Horst, Noord-Limburg.

Ter versterking van ons sales team, zijn we op zoek naar een energieke en proactieve **Sales / Key Account Manager**.

Onze nieuwe salesmanager:

Misschien ben jij dat wel, klant & service gericht, je werkt zelfstandig en bent een echte teamspeler. Je hebt ambitie om samen met het bedrijf verder te groeien en doelstellingen te bereiken. Je vindt het leuk om samen met je collega's de afdeling sales verder te optimaliseren.

Jij snapt precies wat "alleen ga je harder, maar samen kom je verder" betekent. Met een positieve instelling, kan je je goed inleven in onze klanten en bent bestand tegen wat hectiek op de werkvloer, blijft rustig en weet de juiste prioriteit te bepalen.

Dit zijn jouw taken

Je gaat abbGrowers ondersteunen met het uitbreiden van ons marktaandeel in de (internationale) markt van blauwe bessen, door het genereren van new business en het onderhouden van bestaande relaties.

- Informeren en adviseren van klanten en prospects via mail, telefoon en klantbezoek;
- Onderhouden van relaties met bestaande klanten. Acquisitie en initiëren new business .
- Nauwe samenwerking met backoffice/accountmanagement en sourcing;
- Contact met andere afdelingen binnen de organisatie over operationele zaken;
- Marktonderzoek verrichten en relevante marktontwikkelingen volgen m.b.t. vraag & aanbod;
- Klant issues vertalen naar commerciële oplossingen.

Onze ideale kandidaat? Die heeft...

- Ervaring in de handel met zacht fruit en/of blauwe bessen;
- Een eigen netwerk in de AGF, retail en groothandel is een pré;
- MBO+/HBO werk- en denkniveau;
- Kennis en ervaring met (internationale) verkoopprocessen;
- Goede beheersing van de Nederlandse, Engelse en Duitse taal in woord en geschrift;
- Een positieve en energieke instelling. Goede sociale en communicatieve vaardigheden.

Arbeidsvoorwaarden:

Een goed salaris en een pensioenregeling conform de cao Groothandel Groente & Fruit. Daarnaast bieden we je een werkplek met veel verantwoordelijkheid, ontwikkelmogelijkheden en vrijheid in een dynamische branche waar geen dag hetzelfde is. En niet te vergeten: een team van enthousiaste en gezellige collega's.

Meer informatie over abbGrowers vind je op onze website:

<https://www.abbgrowers.com/>

Ben jij onze nieuwe Salesmanager?

Solliciteer door je cv en motivatie te mailen naar hr@abbgrowers.com

Heb je vragen of behoefte aan meer informatie? Neem dan contact op met:
Marco Retel, Commercieel directeur via 06-21 84 84 18.

Acquisitie naar aanleiding van deze advertentie wordt niet op prijs gesteld.